



---

## **Prof. Dr. Henning Kagermann**

Vorsitzender des Vorstands  
der SAP AG  
in der Hauptversammlung am 3. Mai 2002



---

### **1. Einleitung und Rückblick auf das Geschäftsjahr 2001**

Meine sehr verehrten Damen und Herren, liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

die im Jahr 2001 spürbar nachlassende Entwicklung der Weltkonjunktur beeinflusste in mehrfacher Weise die Softwarebranche und damit auch die SAP. Aber gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten zeigte sich einmal mehr die Stärke und Solidität der SAP. Wir haben im abgelaufenen Geschäftsjahr unsere Marktposition gestärkt und insbesondere in strategisch wichtigen Marktsegmenten Marktanteile hinzugewonnen.

Für viele Unternehmen wurde es zunehmend schwieriger, verlässliche Prognosen über den Geschäftsverlauf abzugeben. Insbesondere nach den verheerenden Anschlägen von New York und Washington am 11. September 2001 waren alle ökonomischen Prognosen schlagartig überholt. Umso erfreulicher ist es für die SAP, dass wir unsere revidierte Prognose letztendlich doch noch deutlich über-

troffen haben und damit die ursprünglichen Erwartungen an das Geschäftsjahr 2001 fast erreicht haben: Während der Gesamtmarkt in 2001 nur um etwa 9% wuchs, legte die SAP mit 17% Wachstum deutlich stärker zu und gewann in allen wichtigen Bereichen Marktanteile.

Was macht die SAP gerade in einem herausfordernden wirtschaftlichen Umfeld so erfolgreich?

Wir bieten unseren rund 18.000 Kunden innovative Standardlösungen für 21 Branchen.

Die Breite unseres Lösungsangebotes und die Offenheit unserer Architektur ist einzigartig. Damit können wir besonders gut auf die individuellen Wünsche unserer Kunden eingehen.

Unser Geschäft ist regional ausgewogen. Wir sind also weniger abhängig von der konjunkturellen Entwicklung in den einzelnen Wirtschaftsräumen.

Unser Modell zur Kundenbetreuung sucht in der Branche seinesgleichen. Daher verfügen wir über

langfristige partnerschaftliche Kundenbeziehungen.

SAP hat sich in den vergangenen 30 Jahren als stabiler und vertrauenswürdiger Partner erwiesen.

Das unterscheidet uns maßgeblich von unseren Wettbewerbern, sowohl im Produkt- und Technologiemarkt als auch am Kapitalmarkt.

### **mySAP.com erfolgreich weiterentwickelt**

Wir haben eine Reihe wesentlicher Schritte unternommen, um unsere Marktführerschaft weiter auszubauen:

Um die Funktionsvielfalt und Produktqualität unserer CRM- und SCM-Lösungen weiter zu verbessern, haben wir unsere Entwicklungsaktivitäten verstärkt. Mittlerweile zählen mySAP CRM und mySAP SCM nach Aussage von Branchenexperten zu den besten Lösungen im Markt.

Mit mySAP Technology präsentierte SAP eine neue offene Integrationsplattform. Sie unterstützt die kostengünstige Integration von unterschiedlichen Softwaresystemen, für

die nach Angaben von Branchenanalysten Unternehmen derzeit durchschnittlich 35 % ihres IT-Budgets aufbringen.

Mit der Akquisition des US-amerikanischen Softwareunternehmens TopTier Software, Inc. hat sich die SAP die Technologie eines der führenden Anbieter auf dem Markt für Unternehmensportale gesichert. Dieses Know-how bauen wir weiter aus. Positive Rückmeldungen zeigen uns, dass wir hier auf einem sehr guten Weg sind.

Die im Vorjahr begonnene strategische Entwicklungs- und Vermarktungspartnerschaft mit der Commerce One, Inc., einem der führenden Anbieter für elektronische Handelsplattformen wurde weiter verstärkt. Aufgrund der Bedeutung dieser Partnerschaft für die unternehmensübergreifende Integration von Geschäftsprozessen wurde die Beteiligung an Commerce One von bisher ca. 2,5 % auf knapp über 20 % erhöht.

## 2. Das Geschäftsjahr 2001 in Zahlen

Aus diesen Gründen ist es uns gelungen, im vergangenen Jahr den Unternehmenswert der SAP weiter zu steigern. Während zahlreiche Wettbewerber dem schwierigen Umfeld Tribut zollen und Umsatzeinbußen hinnehmen mussten, haben wir den Konzernumsatz um 17 % auf 7,34 Mrd. € gesteigert.

Das Betriebsergebnis vor Mitarbeiterbeteiligungsprogrammen und Aufwendungen für die Akquisition von TopTier erhöhte sich um 18 % auf 1.472 Mio. €. Damit steigerte SAP die operative Marge, die so genannte Bruttoumsatzrendite, von 19,8 % im Jahr 2000 auf 20,1 %.

Das Ergebnis vor Ertragsteuern stieg um 6 % auf 1,07 Mrd. €. Der mit den Vorjahren sowie anderen Unternehmen vergleichbare Wert ohne Berücksichtigung der Aufwendungen für Mitarbeiterbeteiligungsprogramme und die TopTier-Akquisition verminderte sich – vor allem bedingt durch das negative Finanzergebnis – um

16 % auf 1,23 Mrd. €. Das nach US-GAAP ermittelte Ergebnis je Aktie betrug, ebenfalls bereinigt um die Aufwendungen für den Erwerb von TopTier sowie die Einflüsse der Commerce-One-Beteiligung auf das Finanzergebnis, unverwässert 2,53 € je Aktie (im Vorjahr 2,02 €).

### mySAP.com erneut der Hauptumsatzträger

76 % der Softwareumsätze wurden mit mySAP.com erzielt. Das zu Jahresbeginn gesetzte Ziel, den Anteil von mySAP.com auf 70 bis 80 % zu erhöhen, wurde somit auch unter den genannten schwierigen Rahmenbedingungen erreicht. Vor allem bedingt durch die deutliche Zunahme der Softwareverkäufe im Vorjahr stiegen die Wartungserlöse um 27 % auf 2,12 Mrd. €. Die Serviceumsätze (Beratung und Schulung) erhöhten sich um 25 % auf 2,55 Mrd. €.

### Umsätze in allen Regionen gewachsen

Durch ein deutliches Wachstum in allen Regionen stellte SAP im abgelaufenen Jahr ihre internationale Stärke unter Beweis. Die Region Europa, Naher Osten und Afrika (EMEA) war wie im Vorjahr die umsatzstärkste Region. Dabei verlief das Geschäft in Deutschland mit einem Wachstum um 19 % gegenüber dem bereits sehr umsatzstarken Vorjahr besonders gut. Insgesamt wuchs der Umsatz in der Region EMEA um 23 % auf 3,8 Mrd. €.

Selbst in den USA, deren wirtschaftliche Entwicklung von den Terroranschlägen des 11. September 2001 besonders hart getroffen wurde, konnte SAP einen Umsatzzuwachs von 13 % auf 2,08 Mrd. € verzeichnen. Die übrige Region Amerika wuchs um 9 % auf 640 Mio. €, die Gesamtregion Amerika damit um 12 % auf 2,72 Mrd. €.

Die Region Asien/Pazifik verzeichnete eine Umsatzsteigerung von 10 % auf 831 Mio. €. Dabei ist besonders erfreulich, dass Japan einen Anstieg von 25 % auf 345 Mio. € erreichte.

## 3. Aktionäre, Mitarbeiter und Kunden

Im Jahr 2001 zeigte die SAP-Aktie die zweitbeste Kursentwicklung aller DAX-30-Titel. Sie übertraf die Performance des S&P 500-Index um nahezu 32 Prozentpunkte. Damit erzielten die Stammaktien der SAP im Jahr 2001 eine Rendite von 18,9 Prozent. Zum Vergleich: Der Goldman Sachs Software Index gab im selben Zeitraum 35,4 % nach. Weltweit konnten nur zwei bedeutende IT-Unternehmen eine bessere Aktienkursperformance aufweisen, nämlich IBM und Microsoft.

Mit der im Juni 2001 erfolgten Umwandlung von Vorzugsaktien in stimmberechtigte Stammaktien folgt die SAP nun konsequent dem internationalen Kapitalmarkt-Grundsatz „One Share – One Vote“. Das bietet allen Anlegern künftig deutlich mehr Transparenz und mehr direkte Teilhabe.

Seit Oktober 2001 fördern wir die Aktienkultur in Deutschland mit dem SAP INVESTOR, einer Publikation, die vor allem auf das Informationsbedürfnis des privaten Anlegers zugeschnitten ist. Sowohl in der Presse als auch bei vielen Anlegern hat das neue Medium bereits ein sehr positives Echo gefunden.

Im Laufe des Jahres 2001 hat die SAP auch den Dialog mit den institutionellen Investoren noch einmal verstärkt. In mehr als 350 Einzelgesprächen (im Vorjahr 250), zahlreichen Gruppenpräsentationen sowie im Rahmen von mehr als 30 Investorenkonferenzen haben wir über unsere Gesellschaft berichtet.

### Aktionäre am Erfolg der SAP beteiligen: Dividende auf Vorjahresniveau

Die Zahlung von Dividenden ist in der Softwarebranche international nach wie vor nicht üblich. Die SAP möchte die Aktionäre trotzdem wie in den Vorjahren angemessen an den Ergebnissen des Geschäftsjahres beteiligen. Wir schlagen der Hauptversammlung daher vor, eine Dividende

in Höhe von 0,58 € je Aktie zu zahlen.

### **Belegschaft weiter ausgebaut**

Auch 2001 baute SAP ihre Belegschaft weiter aus. Die Zuwächse fielen in der zweiten Jahreshälfte angesichts der zunehmenden konjunkturellen Unsicherheit jedoch geringer aus. Insgesamt stieg die Belegschaft um 4.398 Mitarbeiter auf 28.878 Mitarbeiter an; in Deutschland um 1.924 auf 12.356.

Wir haben im vergangenen Jahr für alle Mitarbeiter ein umfangreiches Fortbildungsangebot zur Verfügung gestellt. Unser Ziel hierbei ist es, die hohe Qualifikation der Belegschaft zu erhalten und noch weiter auszubauen. Den größten Teil der Fortbildungsmaßnahmen erbrachte die im Vorjahr eigens zu diesem Zweck eingerichtete SAP University. Mit einem speziellen Global Leadership Development Program fördert die SAP gezielt den Management-Nachwuchs, um Führungspositionen möglichst aus den eigenen Reihen besetzen zu können.

### **Kundenbasis weiter gestärkt**

Der gemeinsame Erfolg von Mitarbeitern, Führungskräften und Management lässt sich vor allem an der großen Zahl zufriedener Kunden festmachen. So ist es uns im vergangenen Jahr gelungen, unsere Kundenbasis entscheidend zu stärken und von circa 14.000 auf knapp 18.000 zu erhöhen.

Gemeinsam mit unseren Kunden haben wir auch 2001 eine Reihe von innovativen Projekten realisiert. So hat die SAP zum Beispiel bei der Canada Post umfangreiche CRM-Funktionen implementiert. Mehr als 60 Einzellösungen hat das Unternehmen durch eine zentrale E-Business-Plattform abgelöst. Diese Lösung ist von der Gartner Group mit einer Auszeichnung versehen worden. Siemens vertraut bereits seit vielen Jahren auf die Technologie von SAP, so dass wir hier immer neue Projekte in die Tat umsetzen. Beide Firmen haben gerade vereinbart, gemeinsam eine Lösung zu erarbeiten, um Lern- und Wissen-

sprozesse in Unternehmen und Institutionen zu unterstützen. Corporate Universities und andere Bildungsanbieter können dabei die Planung, Entwicklung, Umsetzung und Vermarktung von Wissensprodukten schneller und effizienter gestalten als bisher.

### **4. Das Geschäftsjahr 2002**

Meine Damen und Herren, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, obwohl wir mit diesen Kunden und unserer Technologie für das laufende Geschäftsjahr sehr gut aufgestellt sind, ist die voraussichtliche Entwicklung im Geschäftsjahr 2002 heute nur schwer prognostizierbar. Das liegt vor allem an den konjunkturellen Unwägbarkeiten.

Wir sind für unsere Geschäftsplanung 2002 von folgenden Annahmen ausgegangen:

Das weltwirtschaftliche Umfeld wird sich erst im zweiten Halbjahr spürbar erholen.

Ein konjunktureller Aufschwung schlägt sich jedoch nicht unmittelbar in erhöhten Investitionen in die Informationstechnologie nieder. Die Erfahrung zeigt: Die Erlöse mit Software-Lizenzen ziehen mit einer Verzögerung von einigen Monaten an.

Die im vergangenen Jahr erwarteten größeren Wachstumsraten in Asien und in den USA haben sich bis jetzt nicht eingestellt. Vor allem in diesen Regionen werden Investitionen momentan verschoben und fallen im Durchschnitt kleiner aus als erwartet.

Diese Tendenzen spiegeln sich auch in unseren Zahlen zum 1. Quartal wider, die wir am 18. April bekannt gegeben haben. Lassen Sie mich kurz die wichtigsten Eckdaten zusammenfassen.

Von Januar bis März 2002 haben wir den Umsatz um 9% auf 1,66 Mrd. € gesteigert. Besonderer Wachstumsmotor war die Region EMEA, wo der Umsatz überdurchschnittlich um 11% stieg. Das operative Ergebnis legte, bereinigt um die Aufwendungen für aktienbezogene Vergütungsprogramme und für die Übernahme von TopTier um 2% auf 237 Mio. € zu. Damit be-

wegen wir uns am oberen Ende des von Analysten erwarteten Korridors zwischen 175 und 242 Mio. €. Das Konzernergebnis gab von 109 Mio. € auf 65 Mio. € nach. Ein wesentlicher Grund hierfür ist der Quartalsverlust von Commerce One, der sich unter anderem durch hohe Sonderabschreibungen ergeben hat. Ohne diese Einflüsse stieg der Konzerngewinn von 117 Mio. € auf 121 Mio. € oder 0,38 € pro Aktie.

### **Strategische Weichenstellungen zum Jahresbeginn**

Mit dem Ziel, die Unternehmensorganisation weiter konsequent auf die kommenden Herausforderungen auszurichten, hat SAP zum Jahresbeginn in verschiedenen Bereichen strategische Maßnahmen eingeleitet:

Alle Geschäftseinheiten, die für die Branchenlösungen zuständig sind, wurden in die zwei Bereiche 'Herstellende Industrie' und 'Service Industrie' konsolidiert und näher an die Vertriebsorganisation gerückt.

Etwa die Hälfte der SAP-Berater, insbesondere aus den Hauptmärkten USA und Deutschland, wurde in einer global agierenden Professional Services Organisation zusammengefasst. Damit werden wir die Betreuung unserer globalen Kunden und die Qualität der Implementierungen deutlich verbessern.

Der Geschäftsbereich Small & Medium Businesses wird künftig gemeinsam mit Partnern Lösungen entwickeln, die speziell auf die Bedürfnisse kleiner und mittelständischer Unternehmen ausgerichtet sind. Die Basis dieser Lösungen bildet je nach Bedarf entweder die Plattform mySAP.com oder die Technologie des israelischen Unternehmens TopManage, das wir im März dieses Jahres übernommen haben.

Die beiden Tochtergesellschaften SAP Portals und SAP Markets werden innerhalb des SAP AG in dem Geschäftsbereich „Collaborative Applications“ aufgehen. Mit der Zusammenlegung der jeweiligen Teams fol-

gen wir der aktuellen Marktentwicklung und bündeln gezielt unser Know-how.

### **15 Prozent Umsatzplus angestrebt**

Meine Damen und Herren, wir erwarten für das Gesamtjahr 2002 ein Umsatzwachstum von rund 15 %. In Übereinstimmung mit der unterjährigen Umsatzverteilung in der Vergangenheit dürfte dabei der Softwarelizenzumsatz im zweiten Halbjahr stärker sein als in der ersten Hälfte. Die um aktienbezogene Vergütungsprogramme sowie akquisitionsbezogene Aufwendungen für TopTier bereinigten operativen Kosten sollen im laufenden Geschäftsjahr weniger stark steigen als die Umsatzerlöse. So wollen wir die operative Marge (vor Mitarbeiterbeteiligungsprogrammen und Akquisitionsaufwendungen) erhöhen. Diese soll 2002 bei mindestens 21 % liegen. Dabei geht SAP davon aus, dass der Umfang der Margenverbesserung im zweiten Halbjahr deutlich sichtbar wird.

Unser wichtigstes mittelfristiges Ziel bleibt es, die Profitabilität weiter zu steigern. Als Zielgröße für die operative Marge (vor Mitarbeiterbeteiligungsprogrammen und Akquisitionsaufwendungen) peilen wir mittelfristig einen Wert in der Größenordnung von 25 % an.

### **Risiken frühzeitig erkennen**

Gerade das vergangene Jahr hat gezeigt, wie wichtig ein gut funktionierendes Risikomanagement- und Frühwarnsystem ist, um die selbst gesteckten Ziele permanent zu überwachen. Mit zahlreichen unternehmensweit installierten Maßnahmen zur Früherkennung kann SAP eine Vielzahl der bestehenden Risiken frühzeitig erkennen, analysieren und entsprechende Gegenmaßnahmen einleiten. Zu diesen Maßnahmen gehört die Erfassung, Überwachung und Steuerung der unternehmensinternen Prozesse mit Hilfe eines internen Berichtswesens, einer Vielzahl von Manage-

ment- und Kontrollsystemen sowie eines unternehmenseinheitlichen Planungsprozesses.

### **Corporate-Governance-Grundsätze etabliert**

Abgerundet wird dieses Instrumentarium durch die Corporate-Governance-Grundsätze der SAP, die Ende des Geschäftsjahres 2001 durch den Aufsichtsrat der SAP verabschiedet wurden. Sie bilden ein Regelsystem für die Tätigkeit und Zusammenarbeit von Vorstand und Aufsichtsrat, der Öffentlichkeitsarbeit und der Beziehungen zu den Aktionären, das nationalen und internationalen Standards zur Corporate Governance entspricht.

Mit dem beschriebenen Instrumentarium können jedoch nur die Einwirkungen erfasst werden, die im Einflussbereich der SAP liegen. Ein Abgleich des SAP-Corporate-Governance-Kodex mit dem kürzlich veröffentlichten deutschen Corporate-Governance-Kodex hat ergeben, dass keine wesentlichen Unterschiede erkennbar sind. Die SAP passt derzeit ihren Kodex entsprechend an.

## **5. Die Langfriststrategie der SAP AG**

Meine sehr verehrten Damen und Herren, lassen Sie mich zum Abschluss meines Berichtes Ihnen noch einen Ausblick geben auf die langfristigen Perspektiven, die sich unserem Unternehmen SAP heute bieten.

In den vergangenen Jahren haben wir unser ursprüngliches Arbeitsgebiet „Standardsoftware für Unternehmen“ kontinuierlich erweitert. Die sich rapide verändernden Marktbedingungen und technologischen Innovationen waren dabei die treibenden Kräfte. Am Markt haben sich zwei Dinge wesentlich gewandelt:

Professionelle Unterstützung sämtlicher Geschäftsprozesse gehört heute schon zum Standard-Instrumentarium eines gut geführten Unternehmens. Die Technologie hierfür ist nicht mehr nur großen investitionskräftigen Konzernen vorbehalten, sondern ist auch in kleineren und mittleren Un-

ternehmen zunehmend einsetzbar. Bei allen diesen Veränderungen wird das Internet und die damit verbundenen technischen Innovationen auch in den nächsten Jahren der Markttreiber Nummer 1 sein. Für uns bedeutet das, dass sich betriebswirtschaftliche Anwendungssoftware an dieser technologischen Entwicklung orientieren muss.

Zum anderen haben sich, darauf aufbauend, die Erwartungen und Bedürfnisse der Kunden radikal verändert. Softwareanbieter müssen heute nicht mehr nur Standardprozesse mit ihren Produkten abbilden können. Vielmehr müssen sie in der Lage sein, die geschäftskritischen Abläufe innerhalb eines Unternehmens und zwischen einem Unternehmen und seinem Geschäftspartner möglichst ausfallfrei und effizient zu unterstützen.

Deshalb ist die SAP auf dem Weg vom Lösungsanbieter hin zum Komplettanbieter. Das heißt:

Wir dehnen unsere ERP-Kompetenz sukzessive auf andere Bereiche aus, wie etwa CRM, SCM oder Portale. Die unumstrittene Marktführerschaft im ERP-Bereich ist eine exzellente Ausgangsposition, um unsere bestehenden und neuen Kunden von der Funktionalität unserer gesamten Software-Palette zu überzeugen.

Zusätzlich zu den anwendungsspezifischen Lösungen bieten wir mit mySAP Technology eine offene Plattform, mit der Unternehmen in der Lage sind, sämtliche Anwendungen zu integrieren. Auf Basis dieser Plattform können Kunden auf Wunsch auch Teillösungen anderer Anbieter einsetzen. Das macht sie bei Investitionen flexibel. Für SAP hingegen eröffnet die Plattform ein weiteres Umsatzpotenzial, weil wir zukünftig weitere, neue Anwendungen auf der Plattform anbieten.

Aufgrund unseres deutlich erweiterten Produkt-Portfolios können wir uns besser als je zuvor auf die individuellen Kundenwünsche einstellen.

Dies bedeutet zwar, dass wir uns künftig einem größeren und stärkeren Wettbewerbsumfeld aussetzen. Der

Markt für Standardsoftware ist aber nach wie vor stark fragmentiert. Nur etwa 33 % entfallen auf die fünf wichtigsten Anbieter, 15 % auf die SAP als klarer Marktführer. Dieser Umstand und unser deutlich erweitertes Produktportfolio werden uns helfen, stärker als der Wettbewerb von der Konsolidierung des Marktes zu profitieren.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, unsere Strategie haben wir immer mit Augenmaß verfolgt und umgesetzt. Vermeintliche Trends haben wir mit kritischer Distanz beobachtet und stets versucht, das Risiko bei unternehmerischen Entscheidungen so gering wie möglich zu halten.

Dies wird auch künftig eine der Maximen sein, nach denen wir unser Handeln ausrichten. Deshalb haben wir uns stets auf unseren Kernmarkt konzentriert und diesen Stück für Stück erweitert. Im Mittelpunkt stehen heute zwar die umsatz- und renditeträchtigen Marktsegmente. Unsere Infrastruktur ist aber flexibel genug, um auch Segmente, die im Laufe der Zeit an Attraktivität verloren haben, weiterhin profitabel zu bedienen und somit die für unsere Kunden entscheidende Verlässlichkeit der SAP zu garantieren.

Unser mittelfristiges strategisches Ziel ist eine noch ausgewogenere Umsatzverteilung zwischen den Re-

gionen: Europa und die USA sollen jeweils 40% und Asien 20% zum Umsatz beitragen. Wachstum bedeutet dabei für uns in der Hauptsache organisches Wachstum.

Liebe Mit-Eigentümer der SAP, ich danke Ihnen, auch im Namen meiner Vorstandskollegen, ganz herzlich für Ihr Vertrauen in unser Unternehmen und in uns als Management-Team. Wir freuen uns, gemeinsam mit Ihnen unsere SAP auch im Geschäftsjahr 2002 weiter auf Wachstumskurs zu halten.

Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.

